

Lions Clubs



International

---

# DIRETOR DE ASSOCIADOS DE CLUBES

**DISTRITO LC-8 – SÃO PAULO - BRASIL**

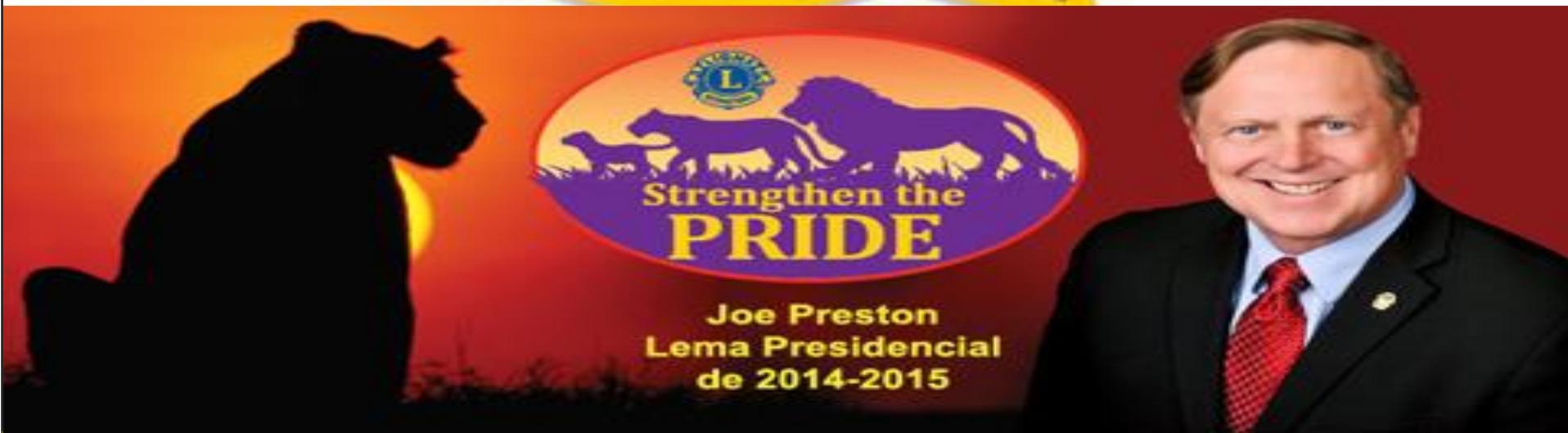
---

## Elegibilidade à Afiliação

*Manual da Diretoria Internacional - obrigações dos clubes constituídos*

- 1. Investigar cuidadosamente os antecedentes de todas as pessoas propostas para afiliação no clube na comunidade onde o indivíduo proposto reside, trabalhe ou possua estabelecimento comercial*
- 2. manter, preservar e prestigiar a imagem da Associação Internacional de Lions Clubes*

**Imagine só se cada Leão, 1,35 milhão ao todo, convidar uma pessoa para se afiliar ao clube...**



# COMITÊS

*São formados para concentrar em áreas como programas para as reuniões de clube, serviços comunitários, projetos de angariação de fundos, finanças do clube, aumento de sócios, relações públicas e estatuto e regulamentos.*

criação em 1989

## COMPOSIÇÃO

➤ três membros eleitos para um mandato de três anos

- ❖ membro de primeiro ano deverá focar no aumento de sócios
- ❖ membro de segundo ano deverá focar na conservação de sócios e liderança
- ❖ membro de terceiro ano (presidente) deverá focar em extensão.



# BENEFÍCIOS DE IMPLANTAÇÃO DO COMITÊ

**Tempo para adquirir uma experiência valiosa**

Garantir uma ênfase adequada aos quatro aspectos vitais do clube

**Reforçar a importância das responsabilidades do quadro social**

Continuidade nas áreas relacionadas ao aumento de sócios

**Comunicação contínua sobre aumento de sócios com a diretoria do clube**

Oferecer ligação direta com as equipes ACEL, GMT E GLT do distrito e múltiplo

**Criar uma comissão de associados mais forte**

Conhecimento  
amplo da  
associação

Estabelecimento  
de meta

Desejo e  
habilidade de  
trabalhar em  
grupo

Motivação



Habilidade de  
comunicação

Organização

Liderança e  
Confiança dos  
leões

## RESPONSABILIDADES DO DIRETOR DE ASSOCIADOS



Desenvolver um programa de aumento de sócios para ser apresentado à diretoria para aprovação.

Incentivar o recrutamento de sócios de qualidade regularmente nas reuniões

Preparar e implementar sessões de orientação.

Assegurar a implementação de um processo de recrutamento e conservação adequado.

Apresentar à diretoria do clube sugestões sobre como reduzir as perdas de sócios.

Servir como membro do comitê de sócios na divisão.

Coordenar os esforços com os demais comitês do clube a fim de cumprir as responsabilidades inerentes ao cargo.



Nome: \_\_\_\_\_ Distrito: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Relacione metas para o ano:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

### PLANO DE AÇÃO DO ASSESSOR DE AUMENTO DE ASSOCIADOS

META	PRIORIDADE	DURAÇÃO	ETAPA	RESPONSÁVEL	PRAZO	Resultados
1.			1)	CL		
			2)	CL		
			3)	CL		
Comentários:						
2.			1)	CL		
			2)	CL		
			3)	CL		
Comentários:						
3.			1)	CL		
			2)	CL		
			3)	CL		
Comentários:						
4.			1)	CL		
			2)	CL		
			3)	CL		
Comentários:						



# ATIVIDADES DE RECRUTAMENTO DE ASSOCIADOS

Estabelecer metas realísticas e mensuráveis (aprovadas pela diretoria do clube)



Criar um plano de ação para atingir as metas (aprovado pela diretoria do clube)



Reunir-se regularmente com os membros da comissão de aumento de sócios



Motivar membros da comissão e outros sócios do clube a procurar novos sócios



Comunicar a importância dos esforços de recrutamento



Comunicar os resultados dos esforços de recrutamento



Entender os diferentes programas de recrutamento de novos sócios e promover o seu uso



Entender os requisitos dos programas de prêmios de aumento de sócios e usá-los para motivar sócios



Participar do seminário de aumento de sócios do distrito



Manter contato com o assessor de aumento de sócios do distrito para relatar a situação, trocar ideias, fazer perguntas e buscar conselhos.





Assegurar-se que os novos sócios sejam logo empossados numa cerimônia significativa



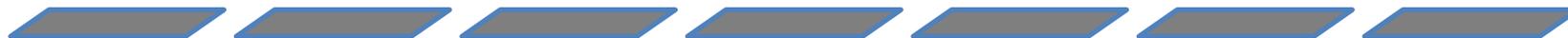
Planejar, conduzir ou ajudar na orientação do novo sócio.



Dar seguimento aos contatos com os padrinhos para se assegurar que os novos sócios sejam imediatamente envolvidos nas atividades do clube



Planejar, realizar ou ajudar nos cursos de atualização para todos os sócios do Lions clube.



Incentivar nos novos sócios e Leões experientes a pensarem em participar de um relacionamento Leão Protégé e Leão Mentor através do Programa de Mentor do Lions





### **MEMBRO DE TERCEIRO ANO**

- ❖ Conduzir pesquisas e identificar áreas nas quais o trabalho de extensão pode ser realizado.
- ❖ Fixar metas de extensão e preparar um plano de ação.
- ❖ Supervisionar o programa de extensão do clube e organizar uma equipe de extensão com Leões interessados em organizar novos clubes.

Simplemente pergunte!

Não assuma que alguém não queira se tornar sócio.

Se você não consultar, você está recebendo uma resposta negativa antes mesmo de fazer a pergunta!

- ❖ LISTAS DE POSSÍVEIS SÓCIOS
- ❖ MERCADO ALVO
- ❖ NOITE DO CLUBE PATROCINADOR



### Anexo 1: Lista de Possíveis Sócios de Lions Clube

Nome do Clube:	Quem Indica:	Data:	
<b>I. Parente</b>			
Nome:	Profissão:		
Endereço:	Cidade	Estado	Código Postal:
Telefone: (comercial)	(residencial):	(Celular):	
Estado Civil:	Nº de Filhos	Tempo na Comunidade:	
<b>II. Profissional</b>			
Nome:	Profissão:		
Endereço:	Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:	Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone: (comercial)	(residencial)	(Celular):	
<b>III. Trabalho</b>			
Nome:	Profissão:		
Endereço:	Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:	Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone: (comercial)	(residencial)	(Celular):	
<b>IV. Igreja</b>			
Nome:	Profissão:		
Endereço:	Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:	Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone: (comercial)	(residencial)	(Celular):	
<b>V. Vizinho</b>			
Nome:	Profissão:		
Endereço:	Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:	Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone: (comercial)	(residencial)	(Celular):	
<b>VI. Amigo</b>			
Nome:	Profissão:		
Endereço:	Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:	Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone: (comercial)	(residencial)	(Celular):	



Lions Clube de \_\_\_\_\_

SIM! ( )

Estou interessado em me tornar sócio do Lions Clube de \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Telefone: (comercial) \_\_\_\_\_ (residencial) \_\_\_\_\_

Melhor horário para falar comigo: \_\_\_\_\_

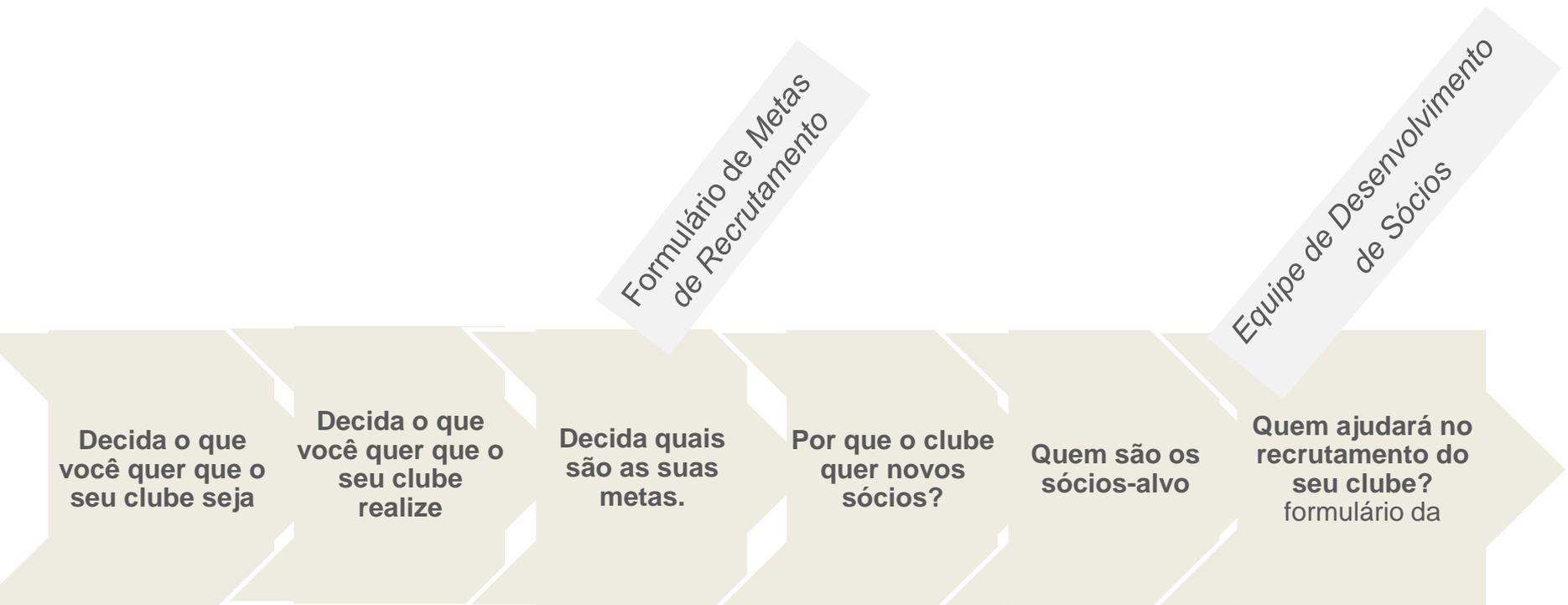
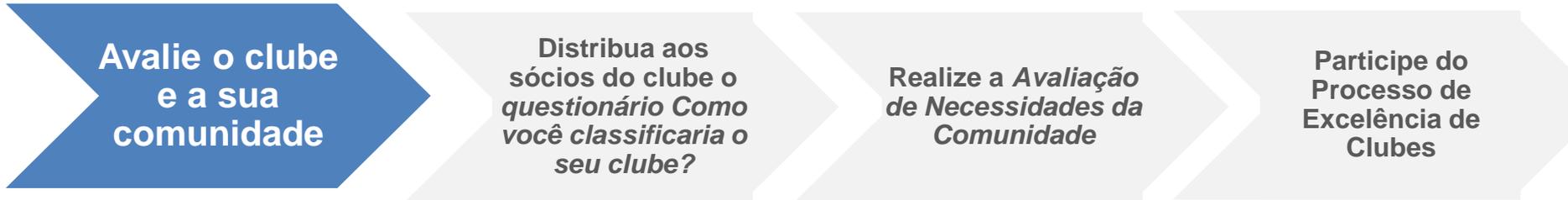
E-mail: \_\_\_\_\_

## RECURSOS DISPONIBILIZADOS POR LCI

### APENAS CONVIDE! O NOVO GUIA DE RECRUTAMENTO DE SÓCIOS

- ✓ *Descreve o processo de quatro etapas para o aumento de sócios e se destina a clubes que queiram recrutar novos sócios e prestar mais serviços*

1. Preparação do clube
2. Criação do plano de crescimento do clube
3. Implementação do plano de crescimento do clube
4. Boas-vindas aos novos sócios





## METAS DE RECRUTAMENTO

Nome do clube: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Para nos prepararmos para o recrutamento de novos sócios, iremos: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

**Por que queremos novos sócios?**

(Exemplo: Se tivéssemos mais 5 sócios, poderíamos oferecer mais 100 refeições a sem-tetos por mês.)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Quem são os sócios que o nosso clube quer? Por que?**

(Exemplo: Queremos convidar sócios jovens, que sejam 10 anos mais jovem do que a nossa idade média atual para revitalizar o nosso quadro de afiliação e prolongar a vida do nosso clube.)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## EQUIPE DE AUMENTO DE SÓCIOS

Esta equipe orienta as atividades de recrutamento do clube e exerce os seus talentos individuais para maximizar os esforços do seu clube. Existem quatro papéis fundamentais para esta equipe:

**Organização:** Organizar o programa de recrutamento, planejar atividades e priorizar tarefas

Nome: \_\_\_\_\_ Fone: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Fone: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

**Divulgação:** Criar folhetos, materiais de recrutamento e comunicados à imprensa; organizar as fotos; e atualizar a presença do seu clube na Internet

Nome: \_\_\_\_\_ Fone: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Fone: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

**Contatos:** Falar com os sócios-alvo, membros da comunidade e familiares; contatar e dar acompanhamento aos futuros sócios

Nome: \_\_\_\_\_ Fone: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Fone: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

**Boas-vindas:** Conduzir a Cerimônia de Posse de Novos Sócios, em coordenação com patrocinadores de novos sócios para oferecer orientação aos novos sócios e o Programa Básico de Mentoreamento

Nome: \_\_\_\_\_ Fone: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Fone: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

# CRIAÇÃO DO PLANO DE CRESCIMENTO DO CLUBE



## Quem iremos recrutar?

Pondere sobre o aproveitamento de listas que já foram feitas

Pedir aos seus contatos para que se envolvam

Realize uma sessão de discussões com os sócios do clube

Use a *Roda do recrutamento*

## Onde e quando recrutaremos?

Realize uma reunião informativa

Patrocine um evento da comunidade ou monte um estande em um evento especial.

Convide sócios-alvo para ajudarem em um projeto de serviço

## Com que materiais iremos recrutar?

website oferece materiais personalizados para os clubes.

*Modelo de Folheto para Clubes* ou do *Folheto Seja um Leão*

*O Guia das 101 Melhores Práticas da Mídia Social*

*Folheto 30 Ideias de Marketing*

## Como divulgaremos a reunião informativa?

Peça a cada sócio do clube que traga um não Leão à reunião informativa

Use listas de possíveis sócios para preparar os convites.

convites pelo correio - inclua RSVP.  
convites por e-mail - usar o RSVP online

Considere colocar um anúncio divulgando a reunião - jornal local - boletim- revista dirigida



# PLANO DE CRESCIMENTO DO CLUBE

**Quem iremos recrutar?** (Lista dos novos sócios que o clube gostaria de ter.)

---

---

---

**Onde e quando recrutaremos?** (Identificar locais e horários para ajudar a contatar os sócios-alvo.)

---

---

---

Data para a conclusão: \_\_\_\_\_

**Com que materiais iremos recrutar?** (Pondere entre impresso e eletrônico.)

---

---

---

Data para a conclusão: \_\_\_\_\_

**Como divulgaremos a reunião informativa?**

---

---

---

Data para a conclusão: \_\_\_\_\_

**O que faremos na reunião informativa?**

---

---

---

Data para a conclusão: \_\_\_\_\_

**Como faremos o acompanhamento depois da reunião?**

---

---

---

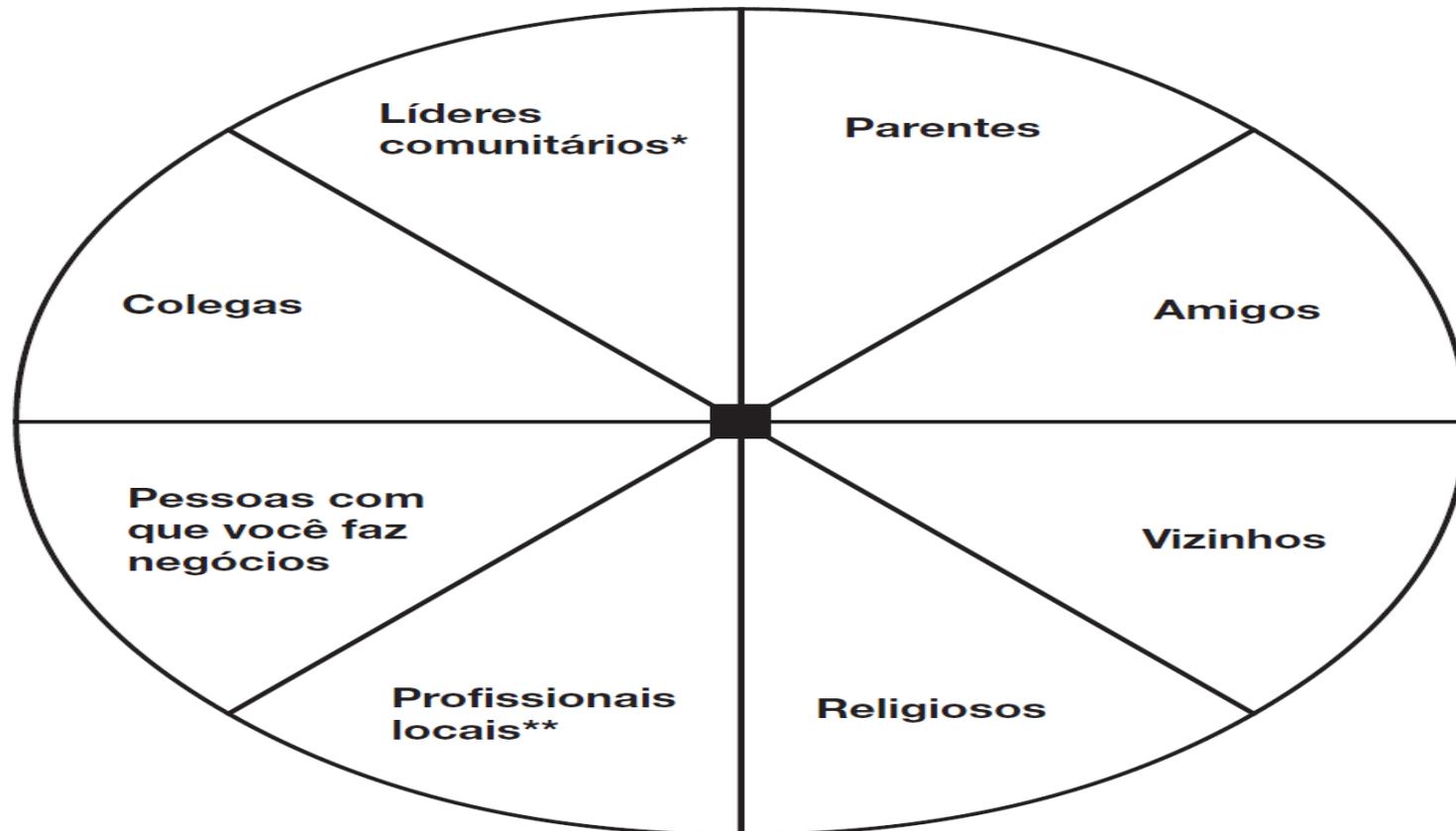
Data para a conclusão: \_\_\_\_\_



## RODA DE RECRUTAMENTO

A Roda do recrutamento é um método eficaz de criar listas de pessoas que possam estar interessadas em se afiliar ao clube. Distribua esta página em uma reunião ordinária. Para cada categoria da roda, um Leão experiente deve perguntar: “Quem é a pessoa certa?”

Exemplo: Quem é o parente que você acha que gostaria de fazer uma contribuição para melhorar a comunidade? Dê aos sócios um pouco de tempo para pensar sobre as escolhas, e preencher o formulário. *Crie uma rede de Leões com o máximo de detalhes.*



\* Pode incluir, mas não está limitado a dirigentes eleitos, diretores de escolas, chefes de polícia e dos bombeiros e administradores de hospitais.

\*\* Pode incluir, mas não está limitado a médicos, contadores, dentistas, advogados e banqueiros.



## CRIE UMA REDE DE LEÕES

Servir como um Leão é uma honra. É por isto que convidamos as pessoas a se comprometerem com a nossa causa.

As pesquisas mostram que mais de 40% dos Leões se afiliaram porque um amigo já era sócio. Você conhece alguém interessado em se afiliar a um Lions clube? Se você não conhece alguém no momento, talvez os seus amigos, familiares ou colegas de trabalho conheçam.

Nome: \_\_\_\_\_ Relação: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

Fone: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Relação: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

Fone: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Relação: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

Fone: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Relação: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

Fone: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Relação: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

Fone: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

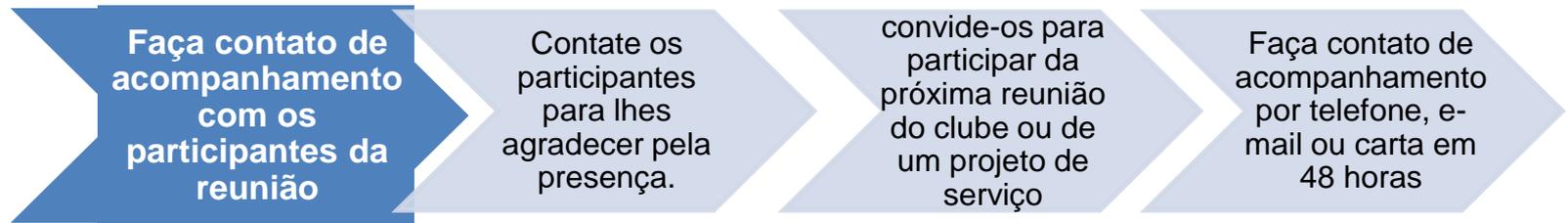
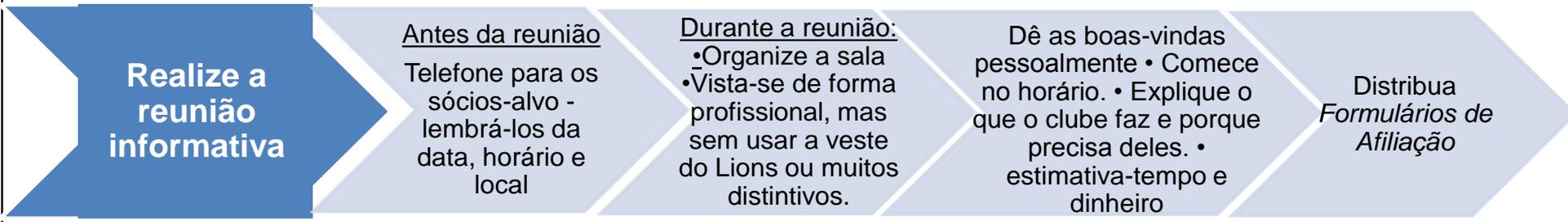
Nome: \_\_\_\_\_ Relação: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

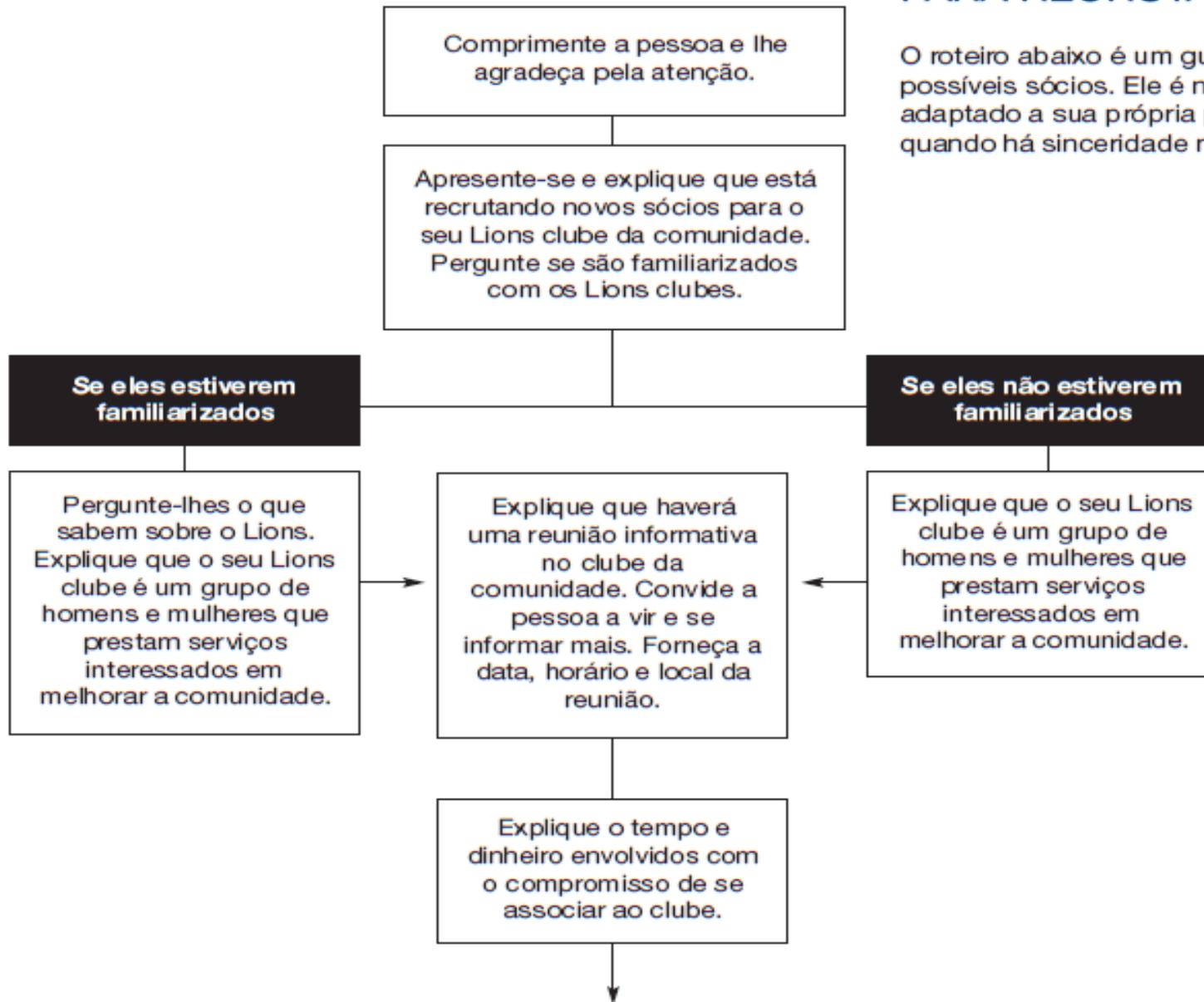
Fone: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

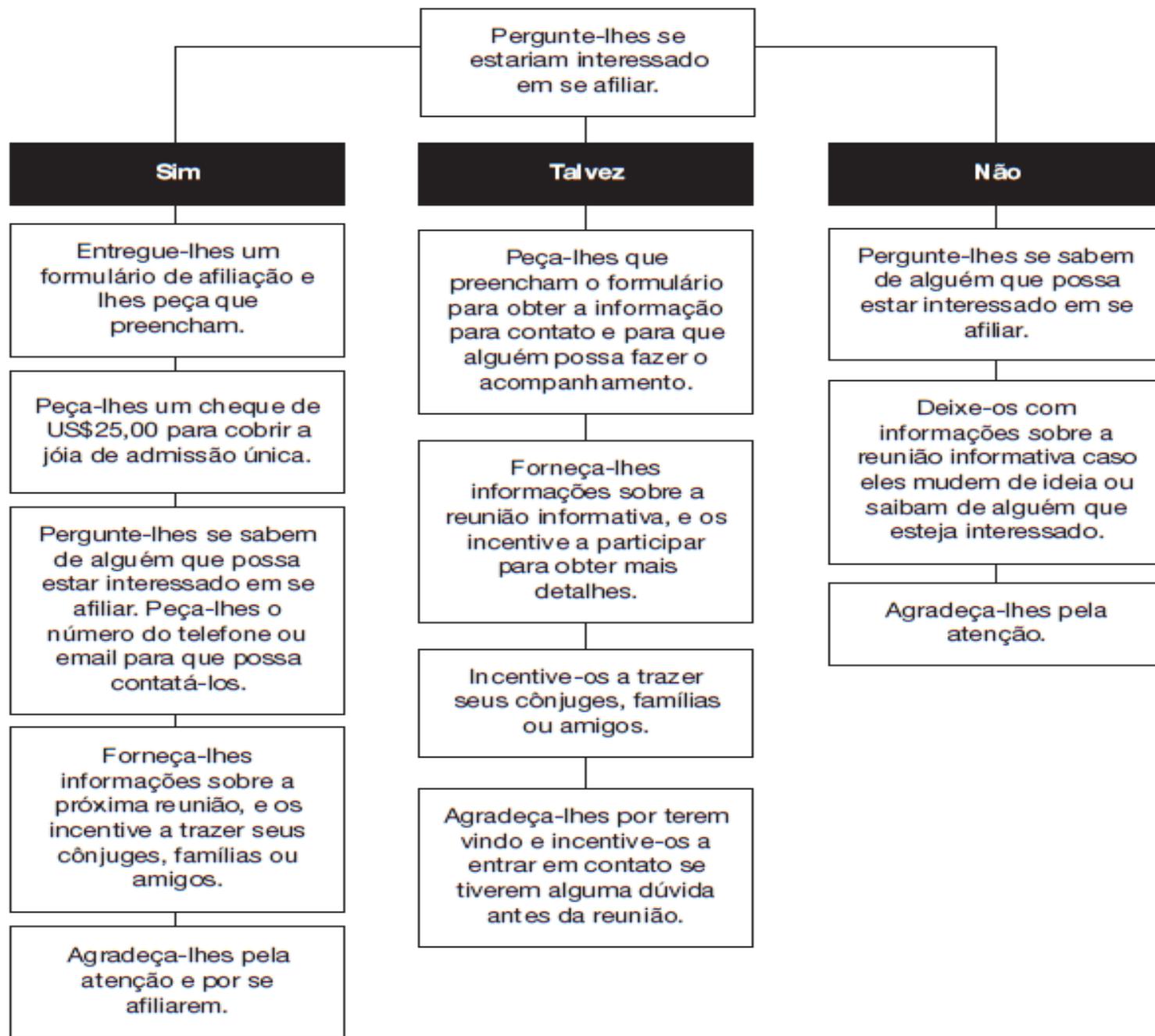
# IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO DE CRESCIMENTO DO CLUBE



## ROTEIRO PARA RECRUTAMENTO

O roteiro abaixo é um guia para se falar com possíveis sócios. Ele é mais eficaz quando é adaptado a sua própria personalidade e quando há sinceridade na mensagem.





**Realize uma  
cerimônia de  
posse de novos  
sócios**

use o *Guia de  
Cerimônias de Posse de  
Novos Sócios* de LCI.

Não deixe de  
encomendar um Kit de  
Posse de Novos Sócios  
gratuito da loja de  
materiais para clubes.

**Ofereça  
orientação e  
mentoreamento  
aos novos  
sócios**

use o *Guia de  
Orientação de Novos  
Sócios Leões* dentro dos  
três primeiros meses

Programa de  
Mentoreamento do Lions  
ajuda todos os sócios a  
alcançarem o objetivo de  
melhor servirem suas  
comunidades.

**Envolva os  
novos sócios**

Os sócios se sentem  
envolvidos quando  
questionados sobre a  
sua opinião.

Utilize o *Questionário  
para Novos Sócios*

LCI desenvolveu um  
*Guia para a Satisfação  
dos Sócios* para ajudar  
os clubes a oferecer a  
melhor experiência  
possível aos seus sócios



## QUESTIONÁRIO PARA NOVOS SÓCIOS

Nome do clube: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Por que você se tornou um Leão? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

O que você está buscando através do seu envolvimento com o clube? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Quais as suas habilidades pessoais que poderiam ser aproveitadas pelo clube? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Com que tipo de atividade de clube você gostaria de estar envolvido? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Quais ideias você tem para melhorar a experiência no seu clube? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Que ideias você tem para projetos de serviços com os quais não estamos envolvidos no momento?

\_\_\_\_\_

Existe algo mais que você ache importante comentar? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## PROGRAMA ANUAL DE AUMENTO DE SÓCIOS

### ❖ PADRINHO

- Um novo sócio - Carta Personalizada do Presidente Internacional
- Três ou mais novos sócios - Distintivo Presidencial de Excelência.

### ❖ CLUBE - EMBLEMAS DE ESTANDARTE

- Clubes com 41 ou + sócios - oito ou mais sócios/ ano
- clubes com 22 a 40 sócios - cinco ou mais sócios/ano
- clubes com 21 ou - sócios - três ou mais sócios/ano

- ❖ três clubes/área jurisdicional - jogo de bandeiras internacionais

## PROGRAMA PRÊMIO CHAVE PELO AUMENTO DE SÓCIOS

- 17 chaves de aumento de sócios
- Chave de Aumento de Sócios (dois sócios) à Chave Suprema (500)

# ESPECIFICAÇÕES DO QUADRO ASSOCIATIVO

## CATEGORIAS DE ASSOCIADOS



# TIPOS DE AFILIAÇÃO



	Afiliação	Regras básicas	Joia de Admissão	Quota Inter	Documento junto ao MMR
MOVIMENTAÇÕES	Transferido	(-) 12 meses OK Diretoria Ambos comunica		US\$ 43	Não necessário enviar uma cópia do Formulário de Transferência de Sócio
	Reinscritos	Até 6 meses	-	US\$ 43	
		+ 6 meses	US\$ 25		
	Regular		US\$ 25	US\$ 43	
ORIGINÁRIAS	Familiares	chefe família		US\$ 43	Formulário de Certificação de Unidade Familiar
		até quatro	US\$ 25	US\$ 21,50	
	Estudante	Até 30 anos	-	US\$ 21,50	Formulário de certificação de sócio estudante
		+ 30 anos	US\$ 10	US\$ 43	Lions Clube Universitário
	Leo a Leão	18 – 30 anos	-	US\$ 21,50	Formulário de certificação de Leo a Leão e Anos de Serviço
		1 ano + 1 dia			
Jovem Adulto	18–30 anos	-	US\$ 21,50		



## EQUIPE GLOBAL DE AUMENTO DE SÓCIOS (GMT)

- fornece uma estrutura global para o aumento de sócios - contínuo, focado e integrado.
- em colaboração com a Equipe de Liderança Global (GLT)
- estrutura internacional – DMLC – Distrital (região e divisão)

### Datas são importantes da GMT:

- ❖ 13 de abril - Dia Mundial da Posse de Leões
- ❖ 20 de junho – último dia para processar novos clubes para o ano fiscal.

# MUITO OBRIGADO

[messias@travelnet.com.br](mailto:messias@travelnet.com.br)